

ZAGZAG

COMPANY PROFILE



会社に入ってから
未来を選ぶほうがいい。

DRUG STORE



受付
'19.1.17
キャリアセンター

EDUCATION

自らの可能性を広げられる教育について

「医薬品の販売は難しそう」と思われますが、医薬品や化粧品などの知識や接客スキルなどを習得するための勉強会・ミーティングが充実しています。新入社員に向けた導入・フォローアップ研修にはじまり、その後もマネジメント層向けの研修などキャリアやニーズに合わせた研修があります。

教育のPOINT!

- 登録販売者対策や白衣試験、商品勉強会など、入社後の知識習得が可能。
- ビューティやヘルスケア、管理栄養士など専門分野に特化した教育もあり。
- 本部研修のみならず、OJT研修で店舗でも日々教育を受けられます。
- エリア勉強会が教育チーム主導または各地で自発的に開催されています。
- 自社の優秀社員がホスピタリティ研修やマネジメント研修などを開催。
- 接客ロールプレイングや商品プロモーションコンテストなどの多岐にわたる成長機会があります。



CHALLENGE

自由に挑戦し続けられる風土について

「目の前のお客様を一番大切な人だ」という企業方針のもと、お客様に健康の喜びを提供するためであれば、その方法は各社員の自由です。自分のスタイルで個性を發揮しながら仕事を進められ、マニュアルの更新も頻繁に行われます。「これを成し遂げたい」「このように成長したい」「こんな仕事がしたい」という想いを実現できる環境です。

チャレンジ風土のPOINT!

- 年功除外。若手でも結果次第で上を目指せる完全実力主義です。
- チャレンジングな取り組みは大歓迎。失敗してもプロセスを評価。
- 最低限のルールや目標があるだけで、仕事の進め方は自由です。
- 「こうしたい」という社員の意思は、基本的に受け入れています。
- 自発的な勉強会OK。向上心のある人には成長機会を提供。



ONE TEAM

チームで助け合い、高め合える仲間について

各社員が個性を發揮しながら活躍しているザグザグ。色々な個性が存在するからこそ、お互いに補い合い、活かし合うことを大切にしています。わからないことがあればその分野のスペシャリストに相談することも可能。店内外の社員交流も活発で、他店舗や本部と情報を共有し合ったり、勉強会を通じて刺激し合ったりする機会もあります。

チームワークのPOINT!

- 専門的な知識を持ったスペシャリストに相談できます。
(薬剤師・管理栄養士・登録販売者・ビューティカウンセラー・ヘルスケアアドバイザー・子育て経験のある従業員など)
- 現場では先輩社員や店長がしっかりと教育・フォローしています。
- 会社やお店全体、お客様のことを考えて行動する風土があります。
- 忘年会・新年会などの交流イベントを、各地で開催しています。



WORK-LIFE BALANCE

人生の充実を大切にできる環境について

一人として同じお客様がいないように、社員の生き方も人それぞれ。だからこそ、仕事だけではなく、プライベートにも配慮した環境を整えています。5日連続のリフレッシュ休暇や幅広い勤務スタイルなど、社員の意見をとり入れながら労働環境を改善。プライベートが充実することで、目の前のお客様にしっかりと向き合えます。

ワークライフバランスのPOINT!

- 年1回5連休を取得できるリフレッシュ休暇があります。
- 産休・育休の取得率は100%。職場復帰を推進しています。
- 出産前後のキャリアの継続や復帰後の時短勤務も可能です。
- 勤務希望地の選択・変更もできます。※エリア社員の場合
- 利用する保育園に近い店舗への異動も相談できます。
- ライフイベント(結婚・出産など)時に気遣いある環境。



EDUCATION

自らの可能性を広げられる教育について



会社や人の成長のために、 教育そのものも成長させていく。

総務部 採用チーム リーダー

山根 拓 Taku Yamane

2008年入社

目指したいのは、教育チームが必要ない組織。

ザグザグは常に変化し続けている会社。「昨日のことがあたり前と思っただけいけない」というのが会社の方針です。教育においても同じ。現場で求められることは常に変化しています。だからこそ、教育・研修の内容もその年の会社の方針に沿って、「ゼロベース」で再構築しているのです。毎年毎年大変ですが、教育そのものも“成長”することが必要。以前は外部講師を多く活用していましたが、今ではほとんどの研修・勉強会を社内の人間が行っています。大切なのは、常に成長の担い手が自分であること。結局、私たちにできるのは成長のきっかけづくりです。本人の意思や努力がなければ、成長はできません。最も身近なお客様のニーズを感じられる現場の人間が、必要な知識やスキルを自ら修得していくのが理想。「教育チームはもう必要ない」という組織になれるように、私もみんなと共に成長していきたいと思えます。

新人研修で、「負けたくない!」という原動力を得た。

私自身、もともと「接客販売の手応えを感じられる商売をしたい」と思って入社し、社内の教育環境を活用して成長してきました。特に印象的だったのが、入社後1年にわたって定期的に開催された集合研修。同期が集って行われるのですが、お互いの成長を確認でき、刺激になりました。今思えば、「同期に負けてなるものか!」という想いが成長の原動力になったのだと思います。そして、若くして店長やエリアマネージャーへと順調にステップアップ。ひたすら自分と目の前の部下の成長を追求する日々でした。そんななかで決まった教育チームへの異動。自分がそうだったように、より多くの社員に自らを成長させるきっかけを与えたい。一対多数で教えることの難しさに悩みながらも、大きくなってきた組織への影響力やその大切さを実感する毎日でした。



2008 新卒で入社し、奉還町店(岡山)に配属
2009 店長へ昇格
2012 エリアマネージャーへ昇格
2014 エリアマネージャーから教育チームに異動
2018 教育チームから採用チームに異動

ONE TEAM

チームで助け合い、高め合える仲間について

会社の目標や誰かの夢を、 みんなで作っていく会社。



入社2年目、会社改善のアイデアが採用された!

「エントリーシートはスナップ写真」「説明会も面接も私服で参加」。そんなザグザグが面白くて第一志望で入社しました。実際、本当に自由で「みんなで会社づくりをしている」というのが私の実感です。たとえば、社員・アルバイト関係なく、社内改善に向けた意見は積極的に聞いてくれます。私が愛媛県の伯方島にある店舗で働いていた入社2年目、遠方にある店舗のことをもっと仲間にも知ってもらえるよう「短期間の出張勤務」を提案しました。それが実際に採用され、都心と遠隔地の社内交流につながりました。また、売上目標をどう達成するかは各店舗次第。商品を組み合わせてセット販売したり、チーム対抗にして競争意識を持たせたりしています。本部のデザインチームがモチベーションを高めるための達成シートを作成してくれることもあります。忘年会や新年会などのイベントも自由に開催していますよ。

社内と同じように、お客様にとっても相談しやすいお店へ。

私はヘルスケアアドバイザーとして自ら医薬品や健康食品の販売をしながら、エリアのヘルスケア担当者の指導・教育も行っています。そこで大切にしているのが、情報の収集と共有。アンテナを張り、「あの売場が良いらしい」「販売の上手い人がいる」という噂があれば電話やメールですぐ連絡します。また有志が集まって開催している漢方勉強会にも参加し、得た知識を担当エリアに共有しています。他にも新商品でわからないことがあれば本部のバイヤーに、接客で困っていたら教育チームに助けてもらうなど、社内には色んなスペシャリストがいて気軽に協力を求められる環境ですね。私としては、お客様にとっても相談のしやすいドラッグストアにしたい。“売る”のではなく、健康のアドバイスを通して本当に必要な商品を“買ってもらえる”お店へ。みんなで作って、必ず叶えますよ!



管理栄養士/ヘルスケアアドバイザー

吉田 絵里香 Erika Yoshida

2013年入社

2013 新卒で入社し、庄原店(広島)に配属
2014 伯方店(愛媛)に異動
2016 大元店(岡山)へ異動し、ヘルスケアアドバイザーへ
2016 江崎店(岡山)に異動
2017 西条大町店(愛媛)に異動

CHALLENGE

自由に挑戦し続けられる風土について

ザグザグの進化の最前線を 担い続けるのが私のプライドだ。

誰もできないことにこそ、挑む価値がある。

新卒第一期生として、ザグザグに入社してから約20年。思えば、ザグザグという会社・組織の進化の繰り返しのなかで、自分自身もありとあらゆる挑戦と成長を果たしてきました。たとえば、店長時代ではザグザグが新規進出した店を任せられることが多く、その地域で認知度を高めていくために「買い物して楽しい店づくり」を目指して従業員教育や売り場指導を行っていました。その頃からの統率力と影響力を買われ、2011年に新設された新店・リニューアルチームではリーダーに抜擢されました。ザグザグ創業以来初となる年間10店舗出店というミッションを与えられたのですが、1店舗あたり数億円規模の資金を要し、その責任の重さはそれまでの役割とは比べものになりません。しかし、出店の増加は、事業拡大を最前線で切り拓く最も重要な経営戦略です。人できないことや、誰もやったことがないことにこそ、任せてもらう価値がある。組織から求められることを自分ならでのやり方で具現化・達成していくことに、責任の重さを上回る誇りとやりがいを感じています。

ザグザグらしさを、次のステージへ引き上げていく。

新店・リニューアルチームのリーダーとして、数十店舗の出店を実現し、業界に先駆けて全店で食品の品揃えを大幅に増やすための大規模な改装など、会社の進化につながるミッションを果たしてきました。その挑戦のなかで意識してきたのは、“必ず結果を出す”ということ。何事もアバウトにせず、緻密に計算して、論理立てて計画を立案・実行していく。ザグザグらしさである“自由”を“責任”を持って支えることが私の務めであり、プライドなのです。これからもザグザグは進化し続けていきます。これまでの良さを残しつつ、いかに次のステージへステップアップさせていくか。組織として拡大し、世の中に与える影響も増しているからこそ、そこにはより大きな責任が伴います。ザグザグが永年繁栄していくための橋渡しを担っていくのが、自分にしかできないミッションだと思っています。



開発部 副部長

小山 高司 Takashi Koyama

1998年入社

- 1998 入社
- 1998 新卒として入社、赤坂店(岡山)に配属
- 1999 店長に昇格
- 2004 エリアマネージャーに昇格
- 2011 本部に異動し、バイヤーへ
- 2011 本部 新店・リニューアルチームへ
- 2018 本部 開発部副部長に昇格

WORK-LIFE BALANCE

人生の充実を大切にできる環境について

家族とお客様に向き合える あたり前の毎日を、ずっと続けたい。



結婚、妊娠、出産、再び妊娠しても、
会社からの気遣いがあった。

ビューティカウンセラーであり、妻であり、二児の母でもあるのが今の私。入社から十数年、人生において色々な変化がありました。でも、入社から変わらず、好きなビューティの分野でお客様と向き合い続けられているのは会社のサポートのおかげですね。そもそも特に専門学校を出たわけでもない私がビューティカウンセラーになれたのも、会社が希望を受け入れてくれたから。また、入社6年目の頃に社内結婚したのですが、会社のほうから二人の実家に近い店舗への異動を打診してくれました。その後、妊娠して産前産後・育児休暇を取得したのですが、復帰のタイミングも「保育所に入ったばかりの頃は何かと忙しいだろうから」と1ヶ月延期してくれましたね。さらに極め付きなのが、復帰直前にわかった二人目の妊娠。そのときもしばらく働か、そのまま休暇を取り続けるか選択肢を提示してくれたのです。本当にありがたかったです！

母親とビューティカウンセラーの両立ができる毎日。

社員の人生ありきの人事異動が行われて、まわりの人たちも協力的です。二人目の育児休暇が終わったとき、ほぼ3年間のプランクがある状態でした。その間、会社も仕事も大きく変化しているため、いきなり専門性の高いビューティカウンセラーとして働くには覚えることが多すぎました。そこで、ベビー用品などの売場担当として、徐々に環境に慣れるところから再スタートしたのです。また、時短勤務で家庭とのバランスを回りながら、仕事を覚えていき、1年後には再びビューティカウンセラーに復帰しました。特に役職についているわけではないのですが、子どもとの時間もしっかりと確保したい私としては、上手くワークライフバランスがとれている今の状態で充分。お客様に向き合いながらも、子どもたちともしっかりと向き合えるこの毎日が、ずっと続けばいいですね。

ビューティカウンセラー

竹内 真理子 Mariko Takeuchi

2006年入社



- 2006 新卒で入社し、大門店(広島)にビューティカウンセラーとして配属
- 2010 曙店(広島)へ異動
- 2011 結婚を機に、矢掛店(岡山)へ異動
- 2012 妊娠し、産前産後休暇・育児休暇を取得
- 2013 職場復帰後すぐに二人目を妊娠し、二度目の産前産後休暇・育児休暇を取得
- 2015 職場復帰し、ベビー用品の担当へ
- 2016 再びビューティカウンセラーへ



岡山No.1の 売上高！

ドラッグストアでは県内No.1。
しかも創業からずっと売上が伸び続けていて、
黒字経営です。
※売上高は2018年8月実績

店舗数は
150以上!!

接客を重視し、地域密着で顧客満足度に
こだわった結果、店舗はどんどん増えています。



従業員数
3034名
※2018年8月現在



年**1**回**5**連休！

小売業だって休んじゃう！
リフレッシュ休暇の5連休で
海外旅行も楽しめます。
※3年目以上の社員対象

最短店長就任記録
12ヶ月



就職したい企業ランキング
1位！

岡山県内の就職したい企業ランキング
において2016年で1位です。
2011年～2014年も含め、
過去6年で5回1位に輝いています。



産休・育休の
取得率
100%!

子どもを出産してもまた安心して
復帰できるように社内推進しています。
2018年8月現在の取得者数は71名です。



1生懸命が
報われる実力主義！

社歴や年功序列はなく、
完全な実力主義です。
チャレンジを奨励し、失敗しても
次に成功をしようと思う社員を応援しています。



女性店長の人数
66名

一般用医薬品販売の専門資格
『登録販売者』の合格率
94.1%
※2015年度新入社員の合格率。
一般合格率は41.6%です。

化粧品担当者数
136名
※うち入社5年目までの
担当者人数80名

1生、働けるように！

女性社員が多いこともあり、
時間帯や曜日を限定して働く制度や
転居を伴う転勤のない勤務も可能です。



接客コンテスト
1位

全国のドラッグストア4140店舗の中で、
頂点に輝きました。



株式会社ザグザグ 〒703-8243 岡山県岡山市中区清水369-2
総務部 採用チーム 新卒採用担当者
E-mail : z-jinji@zagzag.co.jp
TEL080-3212-5954 (新卒採用担当 携帯) 電話受付時間 平日10:00～18:00

企業情報などホームページもご覧ください。
● オフィシャルサイト
<http://www.zagzag.co.jp/>